El teatro de ventas tanto a niveles de puerta a puerta hasta los niveles más altos de redes sociales se basan en llegar a la conclusión del supuesto y para eso al cliente en el teatro de ventas se les hace unas sencillas preguntas antes por supuesto presentarse el vendedor y ahí comienza la relación vendedor comprador entonces a partir de ahí El vendedor que ahora va a vender con planilla va a tener una serie de preguntas primero a nivel de currículum vitae hacia el comprador y El vendedor tendrá la misión de retener en su memoria los datos aportados entonces cuando se hacen las ideas se tienen la capacidad de entrar

empáticamente usando la imaginación en la vida de comprador entonces cuando El vendedor entra en esa fase se da el producto o el servicio a vender queda en un segundo plano a nivel inconsciente del vendedor y el comprador lo que hace es que se empiece a dar una encuesta dónde los tips de las preguntas van a estar todas dentro de ese currículum imaginario y la encuesta por ende se hace sola. Ahora tenemos la misión los vendedores de encontrar cuando el supuesto comprador nombra paradójicamente lo supuesto entonces cuando tenemos esta palabra sabemos que si el comprador dice la palabra

supuesto sabemos que ha mentido entonces sin esperar mucho al vendedor le tiene que dar a elegir otro producto u otros servicios entonces el cliente se siente bien con el ego Y es ahí entonces donde se remata la venta cuando el cliente en ese momento toma la decisión de comprar porque le ha surgido un sentimiento de culpa sin darse cuenta y cree engañar al vendedor cuando compra lo que supuestamente El vendedor no le pudo vender entonces su trampa La del comprador sigue estando vigente Y desaparece sentimiento de culpa y se hace la venta.

Entonces cuando El vendedor aprende a improvisar con una o varias personas qué es lo que hay que enseñar en este teatro entre persona y persona y con los demás aprendiendo alrededor y luego se intercambian y se hace otro teatro de ventas hasta que se aprenda bien el arte. Es un entrenamiento simple que busca en el otro la palabra supuesto porque supuesto como dije antes era trampa y nadie quiere que se le descubra las trampas entonces ahí El vendedor como ya dije es quién otorga la decisión y con una planilla es más fácil de hacer de comprador y de vendedor Y entonces así se capacita en marketing a las nuevas

generaciones que deseen entrar al mundo de la venta no agresiva y digamos que el supuesto pueden ser muchas cosas y eso se descubre en el teatro porque hasta un supuesto no puede ser un sí en un lapso de tiempo determinado. Luego hay un seguimiento que se puede aprender en el mismo teatro de su puesto hacia el comprador ya que tenemos todos los datos que vamos a anotar luego de terminar la venta para ocasionalmente venderle a ese cliente y esto se puede improvisar o hacer en grupos de entrenamiento en la semana sin rigidez con soltura y con mucha flexibilidad y así logramos llegar hacer las ventas

del teatro del supuesto. Tengan siempre muy presente y poner mucha atención cuando el cliente dice supuestamente porque ahí está la clave y el camino hacia la venta porque es donde se le ofrece otro producto y el cliente se siente con el poder de elegir.

Que te voy a cobrar por cuatro caramelos... ahora encuentren el supuesto.

Original

Daniel Triunfo

PayPal

digagraciasporeducacion@gmail.com